

Les cabinets d'Avocats

Accelerating success.

Une profession en pleine mutation



01 Intensification de la concurrence

La concurrence au sein du secteur s'est fortement renforcée au cours des 20 dernières années avec l'arrivée massive des cabinets anglo-saxons (plus de la moitié des 50 premiers acteurs en France).



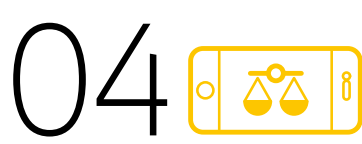
02 Forte pression tarifaire

Depuis la crise de 2008, la volonté des clients de rationaliser leurs coûts s'est intensifiée. Par ailleurs, la facturation horaire est maintenant concurrencée par la rémunération au forfait ou des systèmes hybrides.



03 Diversification et internationalisation

La plupart des cabinets sortent de leurs expertises et de leurs périmètres initiaux afin d'accompagner au plus près leurs clients.



04 Déréglementation et transition numérique

Les modèles économiques traditionnels sont remis en cause avec l'accélération de la déréglementation (autorisation du démarchage, création de SPFPL pluri-professionnelles, loi Macron) et les services numérique («legal start-ups»).



05 Construction d'une marque forte

Les cabinets d'avocats cherchent à fidéliser leurs clients, mais également leurs collaborateurs. Les difficultés de fidélisation des cabinets et les nouveaux enjeux générationnels et de mixité sont leurs défis.

Un secteur en mouvement

(Source : Colliers International France)

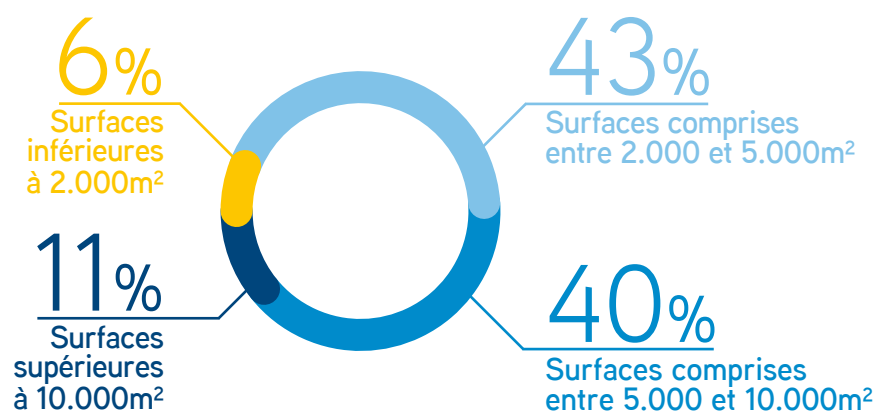


des déménagements recensés depuis 15 ans ont été réalisés au cours des 5 dernières années



des 10 principaux cabinets d'affaires parisiens ont déménagé depuis 2010

Déménagements réalisés entre 2010 et 2016



Avant la crise de 2008, pour absorber leurs prévisions de croissance, les cabinets d'avocats prenaient à bail des immeubles avec réserves de surfaces. Depuis 2008, leurs prévisions de croissance n'étant pas réalisées, et dans un contexte de réduction des coûts des clients, les cabinets d'avocats réduisent les surfaces prises à bail et cherchent à repositionner leur image.

Une stratégie immobilière créatrice de valeur

(source : Colliers International France)



Réduire les coûts

Les cabinets d'avocats entreprennent des réflexions quant à la rationalisation de leur outil immobilier via notamment l'optimisation des coûts (déménagement, renégociation des baux, surfaces & conditions locatives...)



Refléter l'identité

Vecteur d'image, l'immobilier est un outil de communication directe permettant de refléter et valoriser l'identité du cabinet.



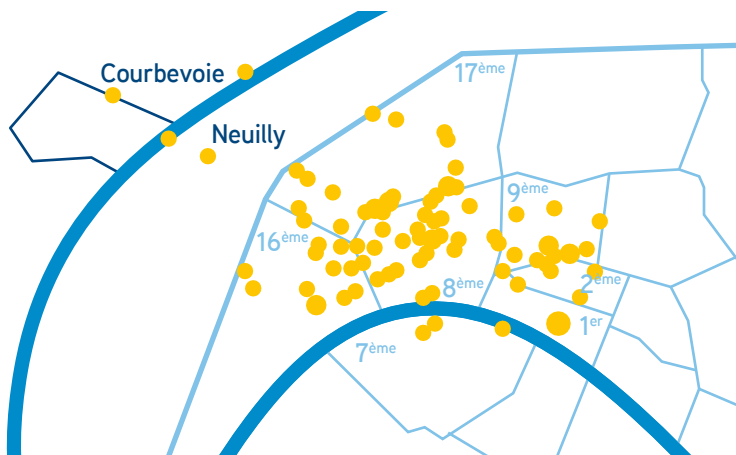
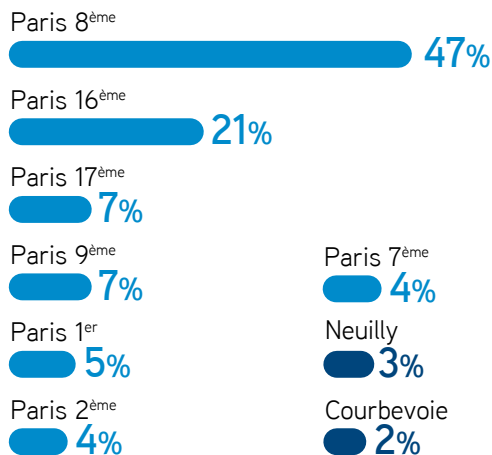
Optimiser la localisation

L'emplacement participe à l'image que le cabinet souhaite promouvoir. Il est également un facteur clé dans l'attractivité des collaborateurs et des clients.

Leur localisation : concentration dans le Quartier Central des Affaires

(Source : Colliers International France)

80% des cabinets d'avocats sont localisés dans le QCA et 47% dans le 8^{ème} arrondissement.



Les clés de réussite des projets immobiliers

(Source : Colliers International France)



La flexibilité des conditions locatives

Pour concilier les intérêts du bailleur et du preneur, des solutions pertinentes peuvent être formalisées dans le cadre de la rédaction des conditions du bail (possibilité de sous-location, clause de sortie anticipée, flexibail).



Les aménagements

Pour réduire la charge financière de l'immobilier, l'arbitrage se fait sur les principes d'aménagement plutôt que sur la localisation. Pour 2 projets sur 3, nous constatons la création des lieux d'échanges et de brassage des équipes.



Le processus décisionnel

La formalisation d'une feuille de route claire et partagée en amont du processus de mise en œuvre et l'implication des équipes lors des grandes étapes structurantes du projet (choix du scénario, de l'immeuble, ...) sont des facteurs clés de succès.

Contactez notre expert

Michael Sigda
 Directeur Développement
 +33 7 63 13 71 57
 michael.sigda@colliers.com

colliers.com/france

